1992

DISCOURS

DE

M. JOHN A. McCALL,

PRÉSIDENT DE LA

NEW-YORK,

Compagnie d'Assurances sur la Vie,

À LA

CONVENTION DES AGENTS CANADIENS,

À

Montréal, le 30 Mai 1892.

Discours de M. JOHN A. MCCALL, Président de la NEW-YORK LIFE INSURANCE COMPANY, à la Convention des agents canadiens, à Montréal, le 30 Mai 1892. (Traduction de l'Anglais.)

MESSIEURS:—Pour atteindre le but que nous nous proposons par cette Convention, nous nous sommes annexés nous-mêmes au Canada, devançant ainsi la grande annexion dont on parle parfois quand arrive la discussion des tarifs de douane et qui, de l'avis de ses partisans, sera produite par les mêmes causes que celles qui amenèrent la fédération de 1867. Ces prédictions, qui feront sourire certains de vos hommes politiques, ne sont pas, de l'avis de ceux qui ont étudié votre histoire, plus chimériques que les théories qui, il y a un quart de siècle, tendaient à défendre la cause de l'unification canadienne. Quoique il advienne, nous pouvons, nous qui nous occupons d'assurances, envisager la situation avec le plus grand calme, quel que soit le point de vue auquel nous nous plaçions. Votre territoire, dont la superficie, de l'Atlantique au Pacifique, est de 3,500,000 milles carrés avec une population de 5,000,000, offre à notre

activité un champ d'opération qui nous est profitable depuis de longues années. Nous avons pu en tout temps nous y livrer sans contrainte à nos opérations et les conditions qui nous sont imposées ne sont ni onéreuses ni injustes.

Votre peuple se recommande à nous par sa vaillance, son esprit d'économie et sa manière de vivre et nulle part ailleurs la gestion de nos affaires ne nous donne aussi peu de peine. Les lois et la manière dont on les applique sont un appui pour les institutions bien administrées et les garanties qu'on nous impose ne sont pas plus onéreuses que celles qu'on exige des compagnies canadiennes établies aux Etats-Unis. Je tiens à rendre ce témoignage ayant été souvent en communication avec l'honorable ministre des finances, le Receveur général et le surintendant des assurances. La courtoisie et la loyauté de ces hauts fonctionnaires sont fort appréciées par les compagnies américaines qui ont l'autorisation d'opérer dans vos parages. En accueillant froidement les compagnies dont les ressources étaient insuffisantes, on a protégé les intérêts de vos compatriotes et des corporations solides.

Dans les conditions indiquées, où trouveriez vous ailleurs un terrain plus favorable pour exerçer votre activité et utiliser vos efforts en employant des procédés strictement honnêtes?

Jetons les yeux sur les résultats des affaires canadiennes pendant l'exercice 1891. Pendant cette année, douze compagnies canadiennes ont reçu en primes $4,374,543, quinze compagnies anglaises $1,031.815 et quatorze compagnies américaines $3,128,297, soit un total de $8,507,655. Si l'on compare ce résultat à celui de 1890 on trouve une augmentation de $503,000. Notre compagnie venait en tête de toutes ses rivales américaines avec des recettes de $683,931, n'étant devancée que par la Canadian Life au milieu des compagnies canadiennes, anglaises et américaines. Quand nous considérons les difficultés qui environnaient votre œuvre pendant la période mentionnée, il m'est impossible de ne pas m'arrêter un instant pour rendre hommage à la sagacité et à l'énergie de notre agent général pour le Canada, M. David Burke. Je dois ajouter que M. Burke déclare avec la modestie qui le caractérise, que nos succès sont dus surtout au dévouement et à la loyauté avec lesquels vous avez secondé ses efforts. Quoiqu'il en soit je sais que quelqu'un mérite des éloges et je les lui adresse sans m'arrêter pour en faire la répartition.

Mais voyons plus loin et examinons les chiffres des rapports officiels. Au 31 Décembre 1891, les polices en vigueur étaient au nombre de 170,793, assurant un capital de $261,645,627, soit, comparativement avec l'année

précédente, une augmentation de 9,102 comme nombre de polices et de $13,221,060 comme somme assurée. Notre gain à nous était de 788 polices et de $786,410 d'assurance sur un total de 7,170 polices représentant $16,666,457 d'assurance. Les sinistres sur ces polices s'élevaient pour l'année à $3,644,203, notre part étant de $294,670. En placements et dépôts nous avons actuellement au Canada $3,000,000 environ. Cette somme est représentée par $1,530,000 d'actions canadiennes, d'obligations, et d'hypothèques, l'édifice que nous occupons et qu'on évalue à $500,000, et $970,000 en valeurs des Etats-Unis et en argent déposé dans les banques canadiennes. Toutes ces valeurs données en garantie se trouvent entre les mains du Receveur général ou de dépositaires désignés par le ministre des finances pour servir à la protection des détenteurs de police canadiens. A cet égard et en tant que sécurité donnée aux détenteurs de police par des dépôts officiels, la loi donne aux détenteurs de nos polices un avantage marqué sur ceux des compagnies canadiennes. Nous sommes obligés en tout temps d'avoir en dépôt chez le Receveur général ou chez des dépositaires désignés par lui une somme égale au montant du passif sur les polices émises au Canada depuis le 31 Mars 1878. Les compagnies canadiennes ne sont tenues qu' à un dépôt officiel de $50,000. Je dis ceci sans avoir l'intention de jeter le moindre reflet

fâcheux sur les compagnies canadiennes ou leur administration qui, du reste, n'ont besoin des éloges de personne. Je rappelle simplement ce fait pour constater que, les dépôts qu'on exige des compagnies américaines étant plus élevés que ceux qu'on impose aux compagnies canadiennes, nos détenteurs de polices se trouvent avoir un avantage très appréciable.

Le peuple canadien nous a donné sa confiance et son patronage et nous lui en avons montré notre gratitude en contribuant à l'embellissement de cette superbe ville par l'érection d'un édifice qui est notre demeure au Canada et qui pour vos habitants doit être une preuve irréfutable de notre confiance dans le développement et la prospérité de Montréal. Il nous eut été difficile de mieux démontrer que vos intérêts sont aussi les nôtres. Nous sommes fiers de notre édifice et je sais que tout Canadien qui s'intéresse à la prospérité de cette ville et de ses habitants ne craint pas de dire que notre Compagnie a plus fait pour eux que toute autre corporation indigène ou étrangère.

Après cette revue sommaire de vos affaires canadiennes, occupons-nous un peu de l'ensemble de nos opérations. Que nous réserve l'avenir? Comment pouvons-nous apprécier ses résultats? Par le passé? Voyons alors ce qui a été fait. Des rapports que 29 compagnies d'assurance sur la vie ont envoyé, le 31

Décembre 1891, au Département des assurances pour l'Etat de New-York il ressort ceci:

Actif, ...	$819,402,852
Excédent de l'Actif sur le Passif,	96,356,907
Recettes de l'année, . . .	201,931,425
Paiements aux détenteurs de polices en 1891, . . .	92,953,613
Total des Débours, . . .	135,792,048
Polices en vigueur, . . .	1,400,007
Montant des assurances, .	$3,861,584,483

Ces chiffres dépassent presque notre compréhension. Mais s'il nous était permis de connaître en détail les misères qu'a empêchées et le bonheur qu'a procuré la distribution aux détenteurs de police de cette somme de $92,953,613, les millions ne seraient plus pour nous qu'une chose insignifiante. Quoique ceci soit satisfaisant et rassurant, cherchons s'il n'est pas possible de perfectionner les méthodes qui ont donné ces résultats.

Lorsqu'on marche vers le succès on est en état de reporter ses pensées sur les sentiers que d'autres ont foulés. Il peut se faire que nous soyons privés de l'énergie qui les a portés au sommet de la colline ou de l'intuition qui les a préservés des descentes périlleuses, mais si nous atteignons le but de notre ambition c'est parceque nous avons eu la volonté de profiter des erreurs des autres et de surmonter les obstacles au fur et à

mesure qu'ils se présentaient sur notre route. Le but que l'on poursuit ne peut s'atteindre dans aucun cas lorsqu'on est livré, au début, à son seul jugement mais, tandisque nous luttons pour aplanir les difficultés qui nous narguent, laissons à ceux qui ont ouvert les sentiers rocailleux que nous évitons le soin de les réparer.

La lutte et la concurrence qui ont existé dans les affaires pendant ces cinq dernières années, tout en ayant puissamment contribué à la richesse et à la puissance des corporations, n'en présente pas moins un danger. L'aveuglement de la force fait place à la faiblesse de la crainte. La réaction est pire que l'action. Il est évident que quelques-unes ont pris conseil de leurs doutes. Le désir d'arriver premier dans la course a été supplanté par le danger de la perte d'une position déjà prise. Les bonnes intentions se sont revêtues de résolutions soudaines et la lutte, d'un commun accord entre les contestants, est devenue beaucoup moins ardente. Si l'on met en pratique ces bonnes résolutions, il n'en peut résulter que du bien. L'extravagance des procédés et le manque de réflexion quant aux résultats n'auraient peut-être pas entraîné l'insolvabilité mais ils eussent provoqué des protestations violentes et une guerre ouverte contre les compagnies d'assurance sur la vie. Le mécontentement causé par les promesses irréalisées et irréalisables de l'agent solliciteur, n'a pas été calmé par la lecture

des restrictions imprimées en petits caractères dans le corps du contrat. La responsabilité et le châtiment des méfaits de l'agent sont retombés sur la tête des compagnies qui l'employaient. Tout cela est fini, j'espère, surtout quand je considére les résolutions et protestations ayant pour but de prévenir le retour de pareils méfaits. Nous sommes disposés à appuyer toute tentative loyale pour remettre les affaires sur une base légitime. Nous ne nous abriterons pas derrière les défaillances des autres. Nous ne sommes et ne serons des concurrents que dans les circonstances où des procédés honorables et imposant le respect pourront être employés. La taille est moins importante que la force dans les parties vitales. Nous ne rechercherons pas les faveurs de défenseurs à gages et nous n'essaierons pas d'éviter leurs attaques en leur distribuant des pots de vin. Une attitude de défi à l'égard de pareils gens vaut mieux que la soumission pour éviter temporairement les embarras qu'ils peuvent susciter. De plus, on a la satisfaction d'avoir conservé le respect de soi-même en restant sourd à leurs insinuations.

Nos efforts tendront donc à obtenir la confiance de ceux qui s'intéressent à l'assurance sur la vie pour des raisons autres que des raisons de spéculation. Nous nous efforcerons de gagner l'estime de nos membres en leur accordant les meilleurs contrats aux meilleures con-

ditions possibles. Mais cette résolution resterait sans effet si les agents ne nous aidaient pas à en faire une réalité. Par l'exactitude de vos renseignements vous pouvez plus faire pour élever le niveau de moralité de nos affaires que tous les présidents et administrateurs réunis. C'est surtout grâce à vos efforts qu'on obtient des assurances, mais si le désir d'un avantage temporaire vous entraîne à faire des promesses mensongères pour arriver à la conclusion de contrats, l'assuré n'est pas le seul à souffrir des déceptions que vous lui faites éprouver. Au point de vue de l'assurance en général, il est presque aussi mauvais d'offrir de partager vos commissions ou de consentir, comme on dit dans le langage du jour, à un rabais. Je regrette que les efforts qui ont été faits au Canada pour rendre ces procédés illégaux n'aient pas abouti. Il est de mauvais augure que vos associations n'aient pas été assez influentes ou actives pour assurer l'adoption d'une telle loi. On pourrait me répondre que ces lois restent souvent à l'état de lettre morte dans les pays où elles existent. Il y a du vrai dans cette objection mais les agents sont seuls à blâmer pour cet état de choses.

Dans notre Etat la loi a été votée malgré une opposition sourde et sa mise en vigueur a été accueillie avec quelque hostilité par des personnes qui contestaient sa légalité et la possibilité de son application. Cependant

les tribunaux, lorsque le premier cas leur a été soumis, ont maintenu la validité de cette mesure et approuvé le principe qui a déterminé son adoption. La seule difficulté que nous ayons pour la faire entrer dans le domaine de la pratique, se trouve dans l'indifférence des personnes les plus intéressées, les agents eux-mêmes. S'ils veulent violer la loi ils ne peuvent forcer les autres à la respecter et c'est ainsi qu'ils nuisent à la fois aux affaires et à eux-mêmes. Pour tout le reste, il existe une action concertée et réfléchie et on devrait trouver assez d'influence dans vos diverses associations pour que vous puissiez conserver pour vous le produit de votre travail. On a dit comme excuse qu'un homme peut faire ce qui lui plaît de son argent et c'est à peu près le seul argument qu'on ait invoqué pour la défense de cet odieux système qui consiste à dépouiller une classe d'hommes de ce qu'ils ont légitimement gagné. Ceci constitue pour la direction des affaires le plus grand des dangers. Les contrats ruineux et extravagants, les gratifications, que l'on condamne maintenant avec juste raison, sont la conséquence fatale des agissements que nous venons de signaler.

Les efforts ridicules qu'on fait en vue de la suprématie, outre qu'ils indiquent un manque d'intelligence et d'intégrité, trouvent dans le mensonge et le rabais sur les commissions leurs alliés les plus puissants. En établis-

sant une ligne de conduite, n'oublions pas que le principe fondamental doit être d'éviter ces maux. En agissant ainsi et alors même que nous ne ferions que la moitié des affaires que nous pourrions obtenir autrement, la Compagnie, son administration et ses agents jouiraient, croyez-m'en, d'une plus haute considération que si par des rebais sur les commissions et par des manœuvres déloyales ils avaient dépassé les prévisions les plus optimistes du directeur le plus ambitieux.

J'espére que j'ai exposé clairement quelques uns des motifs qui guideront mon adminstration. Nous ne voulons pas de ceux qu'il faut supplier. Celui qui n'est pas avec nous ne sera pas des nôtres et sur ce point nous sommes décidés à ne faire aucune concession. Nous avons beaucoup de choses pour lutter. Nos $125,000,000 d'actif et $15,000,000 d'excédent sont des munitions suffisantes pour les jours de paix et des armes formidables dans d'autres conditions. Les autorités du grand Etat dont nous dépendons ont examiné en détail chacun de nos placements et fixé elles mêmes le montant de notre passif; et le surintendant du Département des assurances, dans son rapport à la Législature, a affirmé de nouveau, dans un langage non équivoque que la solvabilité de la Compagnie n'est en rien menacée, et que le montant de sa réserve, le passif déduit, se traduit par un gros excédent. Pas une des compagnies nos rivales ne

peut à présent se prévaloir d'une approbation si autorisée. Nous sommes une exception à cet égard, et forts de cette sanction officielle nous ne manquons de rien pour commander et mériter le succès.

Je préférerais qu'on dise de la Compagnie qu'elle est prudente et honorable que de la voir citer comme une merveille de développement et d'initiative. Notre corps d'agents a été éprouvé en guerre et il a montré que son dévouement était inébranlable. Ses membres n'ont pas déserté lorsque le drapeau traînait à terre et je crois qu'en exposant la conduite que nous tiendrons à l'avenir nous ne provoquerons pas le mécontentement qui désorganise les rangs ; mais s'il en était ainsi, leur intention de rester en arrière ne saurait être trop tôt proclamée. Nous ne voulons pas d'hommes que le doute et l'apathie paralysent. Qu'ils cherchent un abri sous d'autres tentes que les nôtres, personne ne se plaindra ni ne regrettera leur absence.

Mettons nous donc à l'œuvre qui nous est assignée avec la ferme résolution d'y employer toute notre ardeur et tout notre dévouement. Au nom des Directeurs et du Conseil d'administration, je vous donne l'assurance que la Compagnie soutiendra vos efforts en vous fournissant toutes les occasions possibles pour que vous fassiez des affaires par des procédés honorables et conservateurs. Les jours des commissions extrava-

gantes, des gratifications et des garanties sont passés, du moins en ce qui concerne la NEW-YORK LIFE. Les transactions servant à sauver les apparences ne seront plus tolérées et nous ne paierons plus pour le nom d'un homme s'il ne peut donner en travail l'équivalent de ce qu'il reçoit, Dans les contrats d'assurance et pour tout ce qui y touche les détenteurs de polices auront la préférence. Notre Compagnie est une compagnie mutuelle et dans ses opérations les avantages appartiennent à ses membres. Le verbiage habile et technique qui confisque les réserves et prononce la déchéance de polices "non susceptibles de déchéance" disparaîtra des contrats futurs et, rendus forts par la droiture de nos actes, la fin de l'année nous trouvera sans ennemis pour nous attaquer puisque nous serons inattaquables.